

ACT BUSINESS SCHOOL

Mastère Manager Commercial et Marketing

Les compétences acquises

Cette formation a pour objectifs de former les futurs managers à **piloter** la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing par une **maîtrise** suffisante des compétences techniques. Ils seront ainsi capables de **coordonner** des spécialistes, voire de réaliser eux mêmes certaines actions.

Blocs de compétences :

- **Bloc 1** : Elaborer une stratégie commerciale
- **Bloc 2** : Mettre en œuvre la politique commerciale
- **Bloc 3** : Manager une équipe et un réseau commercial
- **Bloc 4** : Mesurer la performance commerciale

Evaluations et conditions de validation du titre :

- **Bloc 1** : Dossier - Etude de marché et plan marketing *donnant lieu à un rapport et une présentation orale*
- **Bloc 2** : Plan d'actions et offre commerciale *donnant lieu à un rapport et une présentation orale*
- **Bloc 3** : Projet entrepreneurial et business plan *donnant lieu à un rapport et une présentation orale*
- **Bloc 4** : Etudes de cas - Tableaux de bord, budget.

Pour valider le titre, le candidat doit :

- Obtenir une note $\geq 10/20$ pour valider chaque UE
- Transmettre ses livrables (rapports) dont la conformité sera contrôlée par le certificateur.
- Obtenir des notes $\geq 10/20$ aux examens (études de cas).
- Valider au minimum 60% des compétences visées dans les blocs 1 + 2 + 3 + 4, lors du grand oral et à travers le livret de compétences
- Obtenir une note supérieur à 10 lors de grand oral (soutenance du projet professionnel).

Les atouts



Titre certifié de niveau 7, Codes NSF 312m 312n et 312p, enregistrée au RNCP le 20 janvier 2021, délivré par EDUCSUP



Tarifs de formation :
Sur demande*et pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

Prérequis :

Il faut être titulaire d'un BAC+3 validé ou un titre de niveau 6 inscrit au RNCP ou de 180 crédits validés ou VAP avec 3 ans d'expériences ou VAE.



Accompagnement personnalisé & placement en entreprise

96% de réussite en 2022

Formation en alternance

Durée de la formation : 1050 heures sur 2 ans

Début de la formation : Septembre 2023*

Rythme d'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

*Fermeture des inscriptions 1 mois après le début de la formation

9-11 avenue de la Libération 94100 SAINT MAUR DES FOSSES - Tel: 01 87 14 01 11
admission@act-business-school.com
www.act-business-school.com

Mastère Manager Commercial et Marketing

Programme de la formation

Bloc 1: Elaboration de la stratégie commerciale et marketing digital

- Politique et stratégie d'entreprises
- Stratégie marketing digital
- Transformation digitale
- Data marketing
- Environnement web
- Etude de marché - Veille - IE

Bloc 2: Mise en œuvre de la politique commerciale

- Marketing opérationnel et digital
- Management d'un réseau commercial

Bloc 3: Management d'un équipe et d'un réseau commercial

- Gestion des RH
- Management interculturel
- Management d'entreprises
- Entreprenariat

Bloc 4: Mesure de la performance commerciale

- Finance d'entreprises
- Tableaux de bord et reporting
- Droit des affaires

Total crédits ECTS à obtenir pour valider son mastère > 120

Métiers ciblés

- Manager commercial / Manager commercial
- Responsable commercial / Responsable marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Ingénieur commercial d'affaires
- Directeur de clientèle
- Business manager
- Manager des ventes / Manager de projet